En definitiva, este es tu desafío y tu trabajo: identifica la persona que quieres ser y a continuación lánzate a una actividad social estructurada —un rol— que requiera que representes esos ideales. Si quieres ser más disciplinado, apúntate a una actividad que requiera ser disciplinado: artes marciales, ponerse en forma con un entrenador personal, etc. Si quieres ser más paciente y concentrarte mejor, apúntate a clases de meditación o cuida a niños pequeños que te importen; si quieres adquirir una mayor confianza a nivel social, aprende a hablar en público; si quieres operar más agresivamente, únete a un grupo de trading por internet que refleje el estilo que quieras adoptar y participa activamente en sus discusiones. *Crea las reglas que reflejen la identidad deseada; vive los guiones que elijas.* Si puedes ponerte a ti mismo en situaciones en las que practiques de forma rutinaria ser la persona que quieres ser, rápidamente te convertirás en esa persona. El cambio comienza con una nueva experiencia, pero se mantiene mediante la repetición.

CONSEJO DE COACHING

Para ser el trader que quieres ser, piensa en tomar bajo tu tutela a un estudiante o becario. Cuando alguien te esté observando y aprendiendo de ti, darás lo mejor de ti mismo. Gracias al guion de profesor, accederás a patrones de comportamiento que nunca representarías tú solo. Otra posibilidad es desempeñar un rol de mentor de tus compañeros. La motivación social de ser lo mejor que uno pueda ser para sus compañeros de trading te permitirá acceder a tus mejores patrones de comportamiento.

LECCIÓN 9: Cómo generar tu autoconfianza

El trading es una de las profesiones más difíciles, porque en su trabajo los traders se enfrentan habitualmente a unas circunstancias que no pueden controlar. Las investigaciones psicológicas sugieren que una base importante para la confianza en uno mismo es la autoeficacia: la percepción de que podemos controlar los resultados que son importantes para nosotros. Pero ¿cómo podemos mantener la confianza en nosotros mismos como traders si no podemos controlar si ganamos dinero de un día para otro?

Recientemente me llamó un trader y me expresó su frustración con su rendimiento. Los mercados se estaban moviendo bien y él estaba cap-

tando la dirección correctamente. Iniciaba las posiciones con agresividad, pero entonces le saltaba el *stop* en los peores momentos, cuando el mercado realizaba bruscos movimientos en contra de la tendencia. Al revisar sus estadísticas de trading, descubrimos que el tamaño medio de sus operaciones rentables excedía el de las perdedoras, pero que tenía muchas más operaciones perdedoras que ganadoras. El continuo goteo de operaciones perdedoras le estaba minando la confianza en sí mismo.

¿Cuál era el problema?

Nuestro trader esperaba a que los mercados comenzasen a moverse en la dirección prevista y a continuación introducía una operación con su máximo tamaño permitido. Cuando levantaba una oferta o golpeaba un *bid*, el mercado ya había hecho un movimiento a corto plazo y estaba listo para la recogida de beneficios por parte de los *scalpers* (operadores a corto plazo). El tamaño de sus operaciones hacía que estos movimientos en contra de la tendencia fuesen intolerables, y sus reglas de gestión del riesgo aseguraban la imposibilidad de aguantar sus posiciones según sus ideas. El mercado le estaba controlando, en lugar de controlar él su trading. Su pérdida de autoconfianza era inevitable.

La clave para recuperar la confianza en uno mismo en una situación como esta es trasladar el enfoque de ganar (o perder) dinero al proceso de trading en sí. De este modo, creamos una sencilla regla para asignar el tamaño a las posiciones en función de la cual el trader solo podía iniciar posiciones con una unidad (siendo su tamaño máximo tres unidades). Si la posición se movía a su favor, pero a continuación experimentaba una corrección normal, añadía una segunda unidad. Si la posición no se movía su favor, mantenía el punto de *stop-loss* definido y se aseguraba una pérdida mínima, puesto que el tamaño de su posición era un tercio de su máximo. El trader no podía controlar los movimientos del mercado, pero sí podía controlar el tamaño de sus posiciones. Este enfoque en el proceso promovió un sentimiento de autoeficacia que resultó esencial para que recuperara su confianza.

Tú controlas cómo operas; el mercado controla cómo y cuándo cobrarás.

He aquí una de las razones por las que es tan importante operar con reglas. No puedes controlar tu cuenta de pérdidas y ganancias, pero *sí puedes* controlar si sigues tus reglas de trading. Concéntrate en operar bien, no en hacer dinero. Cada regla que se sigue, cada mercado sobre el que se

opera bien, es una experiencia exitosa en cuanto al proceso. Con el tiempo, se obtienen beneficios (¡siempre y cuando las reglas sean buenas!), pero la confianza vendrá gracias al autodominio.

Otra fuente poderosa de autoeficacia es la preparación. Cuando preparas tus ideas de trading para el día o la semana, generas un sentimiento de dominio mental. Esto es especialmente cierto cuando tu preparación incluye escenarios condicionales que guían tu toma de decisiones en una variedad de posibilidades de mercado. Experimentar el éxito es una fuente poderosa de aprendizaje y la práctica mental de los planes de trading en distintas situaciones genera una forma de experiencia. Como psicólogo, me impresiona hasta qué punto los traders que se preparan rigurosamente sienten que *merecen* ganar. El mismo sentimiento que escasea entre quienes echan un vistazo al periódico, a los gráficos o a páginas web y luego se plantan en la estación de trading para introducir sus órdenes.

Muchos traders confunden la confianza en uno mismo con el pensamiento positivo. *La confianza en uno mismo no consiste en esperar lo mejor; consiste en saber, dentro de uno mismo, que uno puede superar lo peor*. El trader que confía en sí mismo puede mirar a los ojos a un nivel de *stop-loss* y saber que estará bien si le salta. El trader que confía en sí mismo sabe que perder es parte del juego y que mucha de nuestra mejor información de mercado proviene de las buenas ideas de trading que no funcionan. La confianza en uno mismo no consiste en ir de arrogante ni en ver el mundo de color rosa. Es el sentimiento tranquilo de «ya he estado aquí; puedo con esto».

La confianza no proviene de tener razón siempre; proviene de sobrevivir las muchas ocasiones en las que uno se equivoca.

Nada es tan importante a la hora de desarrollar la confianza en uno mismo como experimentar el éxito en contra de la adversidad. Cuando eres tu propio coach de trading, una tarea importante a la que te enfrentas es generar tus propias experiencias positivas de trading. Justo esta mañana leía un correo de un trader que había experimentado unas pérdidas devastadoras en los mercados en los últimos dos años. Ahora le cuesta mantener el optimismo necesario para soportar las pérdidas normales. Su fracaso no era como trader, sino como su propio coach de trading. Cuando pasamos por un trauma, generamos experiencias negativas. Creamos un sentimiento de impotencia, en lugar de aprendizaje. Creamos unas conexiones emocionales

profundas entre el trading y la pérdida, en lugar de entre el trading y la autoeficacia. Destruimos nuestra confianza en nosotros mismos.

Una excelente forma de desarrollar la confianza en uno mismo es centrarse en cómo opera cuando va perdiendo. Si la confianza proviene de navegar con éxito en la adversidad, puedes desarrollar tu confianza trabajando en cómo operas cuando las operaciones se mueven en tu contra. La idea es centrarte en operar bien dándote a ti mismo una oportunidad para escapar del agujero, sin salir de una operación perdedora prematuramente pero al mismo tiempo sin permitir que la operación perdedora se mueva tan en contra que te traumatice. Toda pérdida planeada que aceptes te proporcionará una experiencia de control; todo *drawdown* del que te recuperes será una experiencia de aprendizaje. Cuando te recuperas de las pérdidas, refuerzas tu resistencia emocional. No puedes controlar si ganas o pierdes en una operación en particular, pero puedes controlar cuánto pierdes y cómo lo pierdes.

Todo trader necesita un plan para perder. *Tu* stop-loss *es tu plan para una operación perdedora*. Reduce el tamaño de tus posiciones después de unos días de pérdidas y concentra tus esfuerzos en aquellas operaciones con mayores posibilidades, mientras te preparas para un periodo de *drawdown*. En las academias militares se pone a los reclutas bajo las condiciones físicas más horribles. Una vez que los reclutas han completado su entrenamiento, tienen la profunda convicción de que pueden superar cualquier situación que se les presente en una batalla. Lo que quieres es ver tus operaciones perdedoras y tus periodos de pérdidas en los mercados como tu academia militar, tu bautizo de fuego.

Tus operaciones perdedoras y tus periodos de pérdidas son la prueba de fuego que desarrolla tu resistencia y tu confianza.

¿Cómo te enfrentarás a una importante pérdida? ¿Cómo encararás un día en el que sufras fuertes pérdidas? ¿Y una semana? ¿Y un mes? ¿Cómo te asegurarás de que puedes aprovechar tus fortalezas y recuperarte de estas pérdidas y forjar tu resistencia? Tu trabajo es desarrollar tus planes para perder, para saber siempre —y practicar mentalmente— lo que te sacará de las operaciones y de los mercados, a fin de que puedas actualizar tus esfuerzos.

En psicología, toda crisis ofrece una oportunidad: sacude nuestras suposiciones y nos obliga a realizar cambios sobre cómo pensamos y actuamos. Tu desafío como coach de ti mismo es encontrar una oportunidad

en las crisis mediante la generación y práctica de planes para cualquier cosa que pueda ir mal. Con el fin de prepararse para los huracanes y los tornados, las comunidades no solo disponen planes de emergencia, sino que además realizan simulacros para ponerlos en práctica. El cambio es una función de la preparación y el entrenamiento: practicar las respuestas adecuadas, para que sean parte de nuestra naturaleza cuando se acerque el desastre en los mercados.

Consejo de coaching

Un trader al que admiro se puso en contacto conmigo y me explicó que había roto algunas de sus reglas y que había perdido las ganancias de la semana anterior. Estaba muy enojado y preparó un memorando para sí mismo con el fin de asegurarse de que aprendería de esta lección. Me envió el memorando e insistió en que hablásemos unos días después para comprobar que estaba siguiéndolo correctamente. Es un excelente ejemplo de cómo un trader toma una situación en la que ha perdido y la convierte en una oportunidad para mejorar. No se olvidará del asunto hasta que haya rectificado sus errores.

Así es como los traders convierten las experiencias perdedoras en otras que desarrollan su confianza. La próxima vez que pierdas los papeles operando, escribe un memorando detallado explicando qué fue mal, por qué fue mal y lo que harás para evitar el problema en el futuro. A continuación, envía el memorando a un trader amigo al que aprecies para que te ayude a hacer un seguimiento y a asumir tu responsabilidad. De esa forma, cada error importante que cometas se convertirá en el catalizador de un cambio significativo.

LECCIÓN 10: Las cinco mejores prácticas para un cambio efectivo y sostenible

Los dos primeros años de mi carrera como psicólogo trabajé en una clínica de salud mental, ayudando a individuos, parejas y familias con todo tipo de desórdenes emocionales, desde la depresión a la drogadicción. Al año siguiente cambié de trabajo para asesorar a estudiantes en la Universidad de Cornell, lo cual me dio mi primera oportunidad de trabajar con una población relativamente saludable, con los problemas de desarrollo

normales. Después continué mi carrera profesional en la Facultad de Medicina de la Universidad Upstate de Syracuse, Nueva York, donde coordiné la asesoría y la terapia para los estudiantes y profesionales de medicina, enfermería y otras ciencias de la salud durante 19 años. Fue en este último entorno en el que aprendí a aplicar los métodos de la terapia breve a los desafíos de los jóvenes que estaban en profesiones de mucho estrés y un alto nivel de exigencia. Esta experiencia resultó de un valor incalculable para mi trabajo con los traders en los mercados financieros.

Mientras estuve en Syracuse, me reunía con unos 150 estudiantes cada año, realizando unas 8 sesiones con cada uno de ellos. Multiplica esto por 19 y tendrás una idea de los cambios que he visto producirse y de los que no. Los éxitos sobresalientes, los desilusionantes fracasos: puedo verlos todos como si hubiesen ocurrido la semana pasada.

Cuando uno ha trabajado con tantas personas a lo largo de su carrera, desarrolla un buen sentido de los procesos de cambio y de lo que los hace funcionar o atascarse. Da igual si está trabajando con una víctima de abusos en los servicios sociales, con un estudiante universitario con ansiedad por los exámenes o con un recién licenciado en Medicina intentando superar la pérdida de su primer paciente. El cambio tiene una estructura y una secuencia particulares; hay factores que lo aceleran y otros que lo impiden. A continuación muestro cinco de los elementos más importantes del cambio que afectan a mi trabajo como coach de trading. Cuando aproveches estos elementos, estarás en una buena posición para tener éxito en tu propio coaching:

1. **El momento adecuado y la disposición.** El momento adecuado lo es todo, en la psicología y en el trading. Las investigaciones de Prochaska y DiClemente sugieren que es más probable que las personas realicen cambios cuando están *preparadas* para realizar esos cambios. Muchas veces albergamos conflictos acerca del cambio, no estamos realmente seguros de que queramos abandonar nuestras viejas costumbres. Un trader me comentó que había perdido mucho más dinero de lo que debería (según su plan) porque operó simultáneamente con tres posiciones a tamaño completo cuando esas posiciones estaban muy correlacionadas. Se equivocó y sufrió una gran pérdida. Pero cuando revisamos la posibilidad de asignar el tamaño de las posiciones por idea de trading en lugar de simplemente por posición, quedó claro que él no estaba seguro de querer

operar con posiciones más pequeñas. Estaba contrariado porque se había equivocado en la idea, no porque se hubiese saltado su disciplina de gestión del riesgo. Mi trabajo entonces consistió en ayudarle a prepararse para el cambio que necesitaba realizar, al igual que un terapeuta debe ayudar a un alcohólico a prepararse para comprometerse a permanecer sobrio. *Tú cambiarás cuando estés listo para cambiar y estarás listo para el cambio cuando reconozcas que* ***necesitas*** *cambiar.* Como hemos visto antes, al conectarnos más emocionalmente con las consecuencias de nuestro comportamiento, cultivamos esa necesidad de cambio.

2. **Preparados, listos, ya.** Una de las trampas en las que caen los traders impacientes cuando comienzan el coaching es que quieren realizar demasiados cambios a la vez. Como resultado, los traders se sobrecargan con demasiadas metas, diluyen su concentración y nunca hacen un seguimiento adecuado de ninguna de las mismas. Si tienes una lista de cinco cambios a realizar, selecciona aquel para el que estés más preparado (como he dicho antes): aquel sobre el que estés más dispuesto a comprometerte a actuar. *Trabaja en ese único objetivo intensamente y a diario hasta que realices y mantengas un progreso considerable; a continuación pasa al siguiente cambio.* La inercia de tu éxito con el primer esfuerzo se trasladará y te ayudará en las demás metas. Si comienzas con un objetivo en el que deberías trabajar, pero con el cual no estás completamente comprometido, te atascarás en todo tu esfuerzo de coaching. Mantén tu trabajo realizable, pero mantenlo constante. Genera inercia y éxito, y esto te ayudará en posteriores intentos de cambio.

Cuando te estés preparando, concentra tus esfuerzos y deja que un éxito alimente a los demás.

3. **Redobla el esfuerzo.** Cuando hayas realizado un cambio que deseas, en vez de aflojar, concéntrate en lo que hiciste para realizar ese cambio y redobla tus esfuerzos. Haz que tu objetivo sea mantener ese cambio. Con demasiada frecuencia, los traders se relajan una vez han realizado una mejora inicial. Eso es como golpear a tu rival en un ring de boxeo y después no moverse para noquearlo. Lo que quieres es que el progreso duplique tu motivación, no dejes que vuelvan tus malos hábitos. *Hemos visto que el enemigo del*

cambio es la recaída: todos recaemos demasiado fácilmente en nuestros antiguos patrones si no realizamos un esfuerzo consciente y continuo para construir otros nuevos. La clave del cambio es evitar la recaída: repetir los nuevos patrones tan a menudo que nos resulten naturales. Cualquier cambio digno de intentarse vale la pena repetirlo 30 veces en 30 días. En Alcohólicos Anónimos, un nuevo miembro que esté comprometido asistirá a 90 reuniones en 90 días; el eslogan es «trae el cuerpo y la mente te seguirá». Realiza el cambio con la suficiente constancia y te convertirás en tu cambio.

Un coaching exitoso supone trabajar tan duro en mantener los cambios como en iniciarlos.

4. **Mantente activo.** Las investigaciones en psicología han descubierto que es más probable que se produzca el cambio cuando lo perseguimos de forma activa. Es decir, cambiamos desempeñando nuevos patrones —*haciendo* cosas nuevas—, no simplemente hablando sobre el cambio o pensando en el mismo. A menudo bromeo con que los traders abordan su coaching como mucha gente trata la misa: van una vez a la semana para sentirse devotos y se olvidan los siguientes seis días. Una persona verdaderamente religiosa quiere vivir sus creencias todos los días; si vas a practicar la religión del trading virtuoso, no es diferente. Por eso, cada objetivo debe ir acompañado de actividades diarias específicas que ayuden a progresar. Si tu objetivo es una mejor gestión del riesgo, entonces desearás trabajar en la gestión del riesgo de cada operación. Si tu objetivo es un mejor estado mental, entonces desearás realizar ejercicios específicos cada día para mantenerte tranquilo y concentrado. No cambiarás tu comportamiento solo por cambiar tu mente; comenzarás a pensar de forma diferente una vez que actives un nuevo patrón de comportamiento.
5. **Mantente positivo.** «Si no está roto, no lo arregles»: he aquí la filosofía de quienes no trabajan en su forma de operar hasta que esta se rompe. *Si estás operando bien, ese es uno de los mejores momentos para el coaching.* Tu objetivo no es cambiar lo que funciona; es volverte aún más constante en tus esfuerzos. Repetir lo que funciona es un valioso objetivo que te ayuda a aprovechar tu ventaja

> cuando te va bien. La alternativa, dormirte en los laureles cuando estás ganando dinero, te resultará cómoda, pero no alcanzarás un gran nivel de éxito. Recientemente me reuní con un reconocido trader que estaba operando muy bien con un tamaño relativamente pequeño. Un rápido vistazo a su ratio de Sharpe y a sus resultados de trading sugirió que su cartera podría estar ganando mucho más dinero simplemente si asumía más riesgo y continuaba con sus patrones y mercados básicos. Desarrollamos un plan para conseguirlo y transformó un buen nivel de éxito en un éxito extraordinario. Al formular metas positivas —centrándose en los cambios que conllevan hacer más de aquello que funciona bien—, aprovechó sus fortalezas al máximo. Por este motivo a menudo le digo a la gente que el mejor momento para aprender es cuando les va realmente bien o realmente mal.

He descubierto que los mejores traders son aquellos que han hecho de la superación personal una forma de vida. Estos traders son tenaces en su trabajo, en su forma física y en sus diversiones. Otorgan una gran importancia y les llena de satisfacción llegar a lo mejor que pueden ser. Lo mismo puede decirse de los grandes atletas: les encanta hacer ejercicio, constantemente se desafían a sí mismos. Es cuando el cambio se convierte en un estilo de vida cuando vemos un rendimiento ejemplar. En ese punto, el *self-coaching* se convierte en una filosofía de vida —un principio rector—, y no solo una actividad más entre otras muchas durante el día o la semana.

Consejo de coaching

¿Cuál es el cambio que más te gustaría realizar *fuera del trading*? Desarrollar un plan diario de acción para este objetivo te ayudará en tu operativa. Se trata de fortalecer el coach que llevas dentro, ya sea trabajando en tus finanzas, tus relaciones, tu forma física o tu ajedrez. El objetivo es convertirte en un agente del cambio, un maestro del cambio en todas las facetas de la vida. Trabajar en aspectos de tu vida que no tengan que ver con el trading es una forma de desarrollar tu capacidad para entrenarte como trader.
